

ANÁLISIS Y RESULTADOS DE UN MODELO DE EVALUACIÓN, APOYO Y MEJORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES IMPULSADOS POR JÓVENES EMPRENDEDORES^{1,2}

LORENZO REVUELTO TABOADA*

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valencia, España.
Profesor Titular E.U. de Organización de Empresas, Universidad de Valencia, España.
Profesor colaborador en los convenios Universidad-Instituto Valenciano de la Juventud para la evaluación, estudio, análisis e investigación de iniciativas empresariales impulsadas por jóvenes.
Miembro de las Comisiones Académicas de los títulos de Graduado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos y Máster en Estrategia de la Universidad de Valencia, España.
Dirigir correspondencia a: Avenida Los Naranjos s/n, Edificio Departamental Oriental, 1ª planta, Departamento de Dirección de Empresas, 46022 Valencia, España.
lorenzo.revuelto@uv.es

RAFAEL FERNÁNDEZ GUERRERO

Doctor en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, Universidad de Valencia, España.
Catedrático E.U. de Organización de Empresas, Universidad de Valencia, España.
Profesor responsable de los sucesivos Convenios Universidad-Instituto Valenciano de la Juventud para la evaluación, estudio, análisis e investigación de iniciativas empresariales impulsadas por jóvenes.
Director del Departamento de Dirección de Empresas de la Universidad de Valencia, España.
Codirector del programa de Doctorado El Trabajo en el Siglo XXI, Universidad de Valencia, España.
rafael.fernandez@uv.es

Fecha de recepción: 07-09-2009

Fecha de corrección: 10-11-2009

Fecha de aceptación: 26-11-2009

RESUMEN

Las empresas de nueva creación juegan un papel crucial en la generación de empleo, el crecimiento económico, la innovación y la competitividad. Ello ha llevado a un número creciente de instituciones públicas a dedicar ingentes recursos al apoyo y fomento de iniciativas empresariales. Resulta por ello de especial interés analizar la eficacia de los distintos programas e identificar cuáles son las prácticas más efectivas. Este trabajo tiene como objetivo avanzar en la mejora de los sistemas de evaluación de programas de ayuda a emprendedores y mostrar cómo las mejoras introducidas pueden tener efectos sobre la calidad de los negocios creados. Para ello se analiza en profundidad

1 Este documento fue seleccionado en la convocatoria para enviar artículos, *Call for Papers*, realizada en el marco del Simposio "Análisis y propuestas creativas ante los retos del nuevo entorno empresarial", organizado en celebración a los 30 años de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi y de los 25 años de su revista académica, *Estudios Gerenciales*; el 15 y 16 de octubre de 2009, en la ciudad de Cali (Colombia). El documento fue presentado en las sesiones simultáneas del área de "Creación de empresa".

2 Este trabajo ha sido financiado con fondos obtenidos a través de sucesivos convenios de colaboración entre la Universidad de Valencia y el Instituto Valenciano de la Juventud, firmados entre los años 2000 y 2008. Los autores agradecen la colaboración prestada al personal del Servicio de Gestión y Planificación de Programas del IVAJ y, en especial, a D^a Silvia Albert Guardiola.

* Autor para correspondencia.

el caso del programa de ayudas a jóvenes emprendedores del Instituto Valenciano de la Juventud.

PALABRAS CLAVE

Actividad emprendedora, creación de empresas, ayudas públicas, instituciones.

Clasificación JEL: L26, H25

ABSTRACT

Analysis and results of a model to assess, support, and improve business projects run by young entrepreneurs

New firms play an important role in employment, economic growth, innovation, and competitiveness. For this reason, a growing number of public institutions are dedicating more and more resources to promoting entrepreneurship. Thus, it is particularly interesting to analyze the effectiveness of different programs and identify the most effective practices. The main objective of this paper is to make progress in the improvement of systems used for assessing public assistance plans and show how changes introduced as a result of this assessment have important effects on the quality of start-ups. To accomplish this objective, we carried out an in-depth case study of the young entrepreneurs' assistance program launched by the Valencian Institute for Youth.

KEYWORDS

Entrepreneurship, business creation, public assistance, institutions.

RESUMO

Análise e resultados de um modelo para avaliação, apoio e melhora de projetos empresariais dirigidos por jovens empresários

As novas empresas desempenham um papel crucial na criação de emprego, crescimento econômico, inovação e competitividade. Por essa razão, um número crescente de instituições públicas está dedicando cada vez mais recursos para apoiar e promover o empreendedorismo empresarial. Assim, é particularmente interessante analisar a eficácia de diferentes programas e identificar quais as práticas mais eficazes. O objetivo principal deste trabalho é fazer progressos na melhora dos sistemas usados para avaliar programas de apoio a empresários e mostrar como as mudanças introduzidas em resultado dessa avaliação podem ter efeitos importantes na qualidade dos negócios criados. Para cumprir esse objetivo, analisamos em profundidade o caso do programa de apoio a jovens empresários lançado pelo Instituto Valenciano para a Juventude.

PALAVRAS-CHAVE

Empreendedorismo, criação de negócios, assistência pública, instituições.

INTRODUCCIÓN

Existe actualmente una considerable evidencia de que las empresas de nueva creación juegan un papel crucial en relación a la generación de empleo, el crecimiento económico, la innovación y la competitividad (Acs, Arenius, Hay y Minniti, 2005; Armington y Acs, 2002; Audretsch y Thurik, 2001; Birch, 1979, 1987; Birley, 1985; Carree, Van Stel, Thurik y Wennekers, 2002; Davidsson y Wiklund, 1997, 2001; Johnson, 2004; Mazzarol, Volery, Doss y Thein, 1999; Minniti, Bygrave y Autio, 2006; Storey, 1994; Wennekers y Thurik, 1999).

Ello hace del fomento de la actividad emprendedora parte de los fundamentos de cualquier economía moderna. En consecuencia, desde la década de los ochenta del siglo XX un número creciente de instituciones públicas o con una importante participación pública, han mostrado un interés cada vez mayor en el apoyo y fomento de la creación de nuevas empresas. Ello ha derivado en un considerable aumento en el número y en la variedad de las medidas dirigidas a fomentar y apoyar la puesta en marcha de iniciativas empresariales, así como en los recursos económicos destinados a ello.

Actualmente, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, estas prácticas de apoyo a la creación de empresas están siendo objeto de análisis y evaluación. Incluso se han elaborado guías de buenas prácticas como, por ejemplo, la guía de buenas prácticas para las organizaciones de apoyo a la creación de empresas, elaborada por la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea (2000, 2002).

En el campo académico, las cuestiones relacionadas con el fomento y estímulo de la creación de empresas también han despertado el interés de múltiples investigadores (Jenssen y Havnes, 2002; Shane y Venkatraman, 2000; Storey, 2000; Toledano y Urbano, 2007; White y Reynolds, 1996). Este interés se ha materializado en un número creciente de publicaciones especializadas, en la creación de secciones específicas dedicadas al estudio del fenómeno en diversas asociaciones académicas y en la proliferación de congresos y jornadas centrados en esta temática.

Si bien, en general, se asume que la existencia de mecanismos de apoyo puede tener un efecto positivo tanto en el número de empresas creadas como en sus tasas de supervivencia y crecimiento, resulta de especial interés analizar la eficacia de los distintos programas y medidas e identificar qué prácticas son más efectivas, así como los factores que influyen de forma determinante en el fomento de la creación de empresas. Ello podría contribuir a diseñar políticas más efectivas dirigidas a impulsar la creación de nuevas empresas y fomentar el espíritu emprendedor en la sociedad.

En esta línea, el presente trabajo tiene como objetivo avanzar en la mejora de los sistemas de evaluación de programas de ayuda a emprendedores. Para ello se presenta un modelo de evaluación basado en el estudio del programa de ayudas a jóvenes emprendedores del Instituto Valenciano de la Juventud, organismo dependiente de la Consejería de Bienestar Social de la Comunidad Autónoma Valenciana (España). En segundo lugar, se estudian los efectos

que sobre la calidad de los proyectos empresariales y la existencia de conductas oportunistas, puede tener la adopción de cambios en los programas de ayuda a jóvenes emprendedores; cambios que vienen guiados por la literatura sobre buenas prácticas de apoyo a la creación de empresas y que están sujetos a evaluación y revisión constantes.

El trabajo se estructura del siguiente modo. En primer lugar, se analiza el papel de la creación de empresas en el empleo. A continuación se revisa la influencia del sector público en la creación de empresas. Posteriormente, tras una nota metodológica, se analiza con profundidad el caso del Instituto Valenciano de la Juventud (IVAJ), se explica el papel que la Universidad de Valencia ha jugado en la gestión del programa de ayudas del Instituto y se exponen el proceso de seguimiento del programa así como los cambios introducidos en el mismo. La última parte presenta el análisis de los resultados de la evolución en las valoraciones de los proyectos de empresa presentados, lo que lleva a plantear una serie de conclusiones junto a alguna propuesta de investigación futura.

I. EMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

Un elevado porcentaje de jóvenes no considera la opción de emprender un negocio como una salida profesional atractiva, y ello es cierto incluso entre aquellos que están formándose para dirigir empresas, en titulaciones como Ciencias Empresariales o Administración de Empresas (Moriano, 2005; Zapico, Nieto y Muñoz, 2008). Frente a ello, es muy importante el número de estudiantes que valoran como una buena salida profesional el

trabajo en la función pública o hacerlo por cuenta ajena, preferentemente en grandes empresas y en aquellos sectores que tradicionalmente se han caracterizado por su estabilidad y buenas condiciones de empleo, como por ejemplo, la banca.

Ello denota una pérdida de ese espíritu emprendedor que, en gran medida, ha sido el responsable del desarrollo económico alcanzado por España y los países de su entorno. La llamada sociedad del bienestar parece haber tenido como efecto colateral un cambio en la cultura que ha afectado a los valores y los modelos de conducta. La búsqueda de la seguridad y una creciente aversión a la asunción de riesgos, especialmente en el terreno profesional, parecen estar en el origen de esta pérdida del espíritu emprendedor, pues la actividad empresarial se percibe como una actividad de riesgo que no es necesario ni conveniente asumir (Coduras, 2006). Según datos del Global Entrepreneurship Monitor (De la Vega, Coduras, Cruz y Justo, 2009) el índice TEA (Total Early Stage Entrepreneurial Activity), que mide la actividad total emprendedora en España, ha oscilado en 2000 y 2008 en un mínimo de 4,55 % y un máximo de 7,78 % del total de la población adulta. En un contexto de crisis económica es muy probable que este porcentaje retroceda de nuevo, por lo que cabe prever una caída desde el 7,00% registrado en 2008. En el caso específico de la Comunidad Valenciana, a pesar de encontrarse este índice TEA por encima de la media española, la distancia con respecto a los valores de las tres Comunidades Autónomas con mayor desarrollo emprendedor, Madrid, Aragón y Cantabria, ha aumentado en los últimos años.

Una estrategia promovida desde los poderes públicos, capaz de actuar simultáneamente en distintos ámbitos como la formación, el asesoramiento tanto anterior al lanzamiento de la actividad como en sus primeros pasos, el apoyo financiero, la mejora de las infraestructuras, una adecuada estrategia de comunicación, y el no menos importante reconocimiento del fenómeno emprendedor podría jugar un papel decisivo para la recuperación del espíritu y la actividad emprendedora (Coduras, 2006). Esta estrategia estaría orientada a facilitar al emprendedor potencial el proceso de convertir su idea de negocio en una realidad, cuando este emprendedor detectase una oportunidad en el mercado, así como a facilitar su crecimiento posterior.

No obstante, es cierto que muchas iniciativas empresariales, sobre todo aquellas que se materializan en la creación de microempresas de carácter familiar, sólo pretenden asegurar el propio empleo y muchas veces sobreviven en condiciones de escasa rentabilidad y nulo crecimiento, animadas por la falta de buenas oportunidades de empleo por cuenta ajena. En este caso, la prestación de ayudas podría venir justificada porque reduce el coste social que deriva de las situaciones de desempleo o el empleo precario, reduce el montante de prestaciones y subsidios y, en cierto modo, constituye un mecanismo de redistribución de la riqueza. Ahora bien, este planteamiento entraña el riesgo de invertir en actividades condenadas al fracaso que sólo podrían subsistir merced a ayudas y subvenciones. Ello tiene como efecto nocivo el evitar los necesarios reajustes del mercado y el abandono de actividades

en sectores en declive o saturados, para iniciar otras en sectores con mejores perspectivas de futuro, lo que implica asumir un injustificado coste de oportunidad.

2. EL SECTOR PÚBLICO Y LA PROMOCIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

En términos generales, puede afirmarse que las grandes empresas, tanto de capital público como privado, ya sea nacional o multinacional, constituyen un elemento fundamental en la estructura de la producción, mientras que las pymes, que constituyen la inmensa mayoría del tejido empresarial, representan un elemento fundamental en la estructura del empleo. En el ámbito español, autores como Ruano (2001) y García, Aragón, Bastida, Calvo, Casani, Gallego *et al.* (2002) destacan su importancia en la creación de puestos de trabajo, con respecto a las grandes empresas. En concreto, el trabajo de Ruano establece que la tasa de creación de empleo es inversamente proporcional al tamaño de la empresa. En el ámbito internacional este papel de las pymes en la creación de empleo ha sido discutido en trabajos como los de Davis, Haltwanger y Schuh (1994, 1996), o Storey (1994), entre otros. Las empresas de menos de 50 trabajadores, microempresas y empresas pequeñas, representaban en España en el 2000 el 67,3% de los ocupados, según los datos del Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística o DIRCE (Roca y Sala, 2005).

Estas empresas de pequeño tamaño constituyen el modelo de empresa al que van dirigidas fundamentalmente las iniciativas públicas destinadas a

estimular la creación de empresas, así como el tipo de ayudas que son objeto de análisis en el presente trabajo, pues el objetivo prioritario de estas iniciativas está orientado, principalmente, a la generación de oportunidades de empleo sostenible por medio del autoempleo y el empleo por cuenta ajena en las microempresas y pymes creadas.

Los trabajos de Douglass North (1990, 1991, 2005) ofrecen soporte teórico al papel de las instituciones en el desarrollo económico y empresarial. Para North (1990) el marco institucional condiciona qué empresas nacen y cómo van a evolucionar, puesto que son las instituciones las que, a través de limitaciones formales e informales, determinan las oportunidades que existen en la sociedad. Las empresas y demás organizaciones nacen para aprovechar estas oportunidades, si bien asimismo juegan un papel en la propia evolución del marco institucional. Para Veciana (1999) esta teoría institucional es “la teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas” (p. 25).

Cabe destacar que en el enfoque institucional de North (1990, 1991, 2005) se asume un concepto muy amplio de institución, que engloba tanto a las instituciones formales, de las que formarían parte las leyes, los reglamentos y las instituciones y procedimientos de las diferentes instancias públicas, como a las instituciones informales, que englobarían las creencias, actitudes, valores y cultura de una sociedad determinada.

El interés del artículo se centra en el estudio del papel que juegan las denominadas instituciones formales y, dentro de ellas, el de los organismos y programas de apoyo a la creación de empresas.

Al respecto, en España, el equipo de investigadores, dirigido por el profesor Veciana, ha llevado a cabo diversos estudios enfocados a identificar y describir el papel jugado por las instituciones formales en diferentes entornos socio-económicos. En estos trabajos analizan las medidas de apoyo ofrecidas por las instituciones, el nivel de conocimiento y utilización de las mismas por parte de los empresarios potenciales, y el valor que estos les asignan. Asimismo, evalúan el grado de adecuación de estos programas a las necesidades reales de los emprendedores. Entre sus conclusiones destaca el hecho de que consideren escasa la adecuación de los programas y servicios ofrecidos y las necesidades reales de los empresarios. Además, resaltan la gran dependencia de las instituciones que ofrecen este tipo de servicios de apoyo a la creación de empresas, de los ciclos y de los intereses políticos, por encima de consideraciones relativas a la eficacia de las mismas (Díaz, 2003; Urbano 2003; Veciana, Aponte y Urbano, 2001).

Dejando a un lado los programas de desarrollo de infraestructuras y la política económica en general, los programas de ayuda a la creación de empresas pueden traducirse en múltiples tipos de actividades orientadas a la formación, acceso a información relevante, puesta en valor del papel en la sociedad de los emprendedores, asesoramiento previo a la creación

de empresas, seguimiento y asesoramiento posterior a la puesta en marcha del negocio, ayuda en la realización de los trámites legales, creación de viveros de empresas, ayudas financieras y creación de redes de emprendedores, etc. Algunas de estas ayudas están dirigidas a la población adulta en general, mientras que otras se orientan a estratos específicos de población con especiales dificultades de inserción laboral (jóvenes, mujeres, habitantes de áreas rurales) o simplemente a individuos en situación de desempleo.

Obviamente, la intervención del sector público en este campo se basa en la premisa de que las fuerzas del mercado actúan, en muchos casos, de forma ineficiente respecto al desarrollo de nuevos negocios, así como en la creencia que la utilización de fondos públicos para superar algunos de los obstáculos que encuentran los emprendedores potenciales puede constituir una inversión productiva. Ahora bien, la verdadera legitimación de este tipo de iniciativas sólo puede adquirirse por la vía de los resultados. Es por ello necesario que estos programas de fomento de la actividad emprendedora sean objeto de evaluación para valorar su nivel de eficacia (Storey, 2000; Toledano y Urbano, 2007).

Para que dicha evaluación ofrezca unas mínimas garantías de fiabilidad, debe llevarse a cabo por medio de estudios longitudinales y estudios comparativos, como señalan Jenssen y Havnes (2002), pues resulta extremadamente difícil valorar qué habría pasado si no se hubiera llevado a cabo el programa o este hubiese adoptado una estructura significativamente

diferente. En todo caso, se considera que el estudio longitudinal propuesto en el presente trabajo, basado en la utilización de una evaluación inicial de la calidad del proyecto emprendedor y en el seguimiento en cuanto a supervivencia, crecimiento y rentabilidad, controlando la evolución del propio programa de ayudas a través del tiempo; puede suponer un avance en este tipo de evaluaciones y colaborar en la mejora de las iniciativas de apoyo a la creación de empresas.

3. METODOLOGÍA

En el presente trabajo se combinan métodos de investigación cualitativos y cuantitativos. Como señala Hartley (1994), ambas metodologías no sólo no resultan incompatibles, sino que, en muchos casos, suelen ser complementarias. Inicialmente se parte del análisis en profundidad de un caso específico, el del programa de promoción de iniciativas empresariales creadas por jóvenes, programa desarrollado por el Instituto Valenciano de la Juventud, en el ámbito de la Comunidad Autónoma Valenciana de España. Esta primera parte del análisis se ha basado en la realización de entrevistas y en el análisis de gran cantidad de información procedente de fuentes primarias y secundarias.

A este respecto cabe señalar que el estudio de casos es una herramienta muy utilizada en la literatura de organización. Como muestra de ello, se podría señalar que esta es la metodología más adoptada en los 204 estudios empíricos revisados por Grunow (1995) en su análisis sobre las estrategias de investigación en organización de empresas. Su utilización viene justificada en este caso por la necesidad de estudiar de

forma pormenorizada, profunda y sistemática, un fenómeno contemporáneo complejo en su contexto, durante un largo periodo, así como por las grandes posibilidades que ofrece en la explicación de fenómenos novedosos y en elaboración de teorías en las que los elementos de carácter intangible, tácito y dinámico juegan papel determinante (Hartley, 1994; Yin, 1989, 1993).

Por otro lado, el seguimiento realizado a la actividad del IVAJ proporcionó una gran cantidad de información sobre las empresas creadas en los sucesivos años objeto de análisis, que optaron a las ayudas económicas gestionadas por este organismo. Dicha información, de carácter cuantitativo, ha ofrecido la oportunidad de valorar si los sucesivos cambios introducidos en el programa de ayudas han tenido efectos sobre la calidad de los proyectos que se presentaban en años, sucesivos. Para ello, como se verá en el apartado de resultados, se han realizado diversos análisis de varianza que han permitido determinar si existían diferencias significativas entre los diversos ejercicios en las puntuaciones promedio alcanzadas por las empresas en el proceso de evaluación de la calidad de los proyectos empresariales que optaban a subvención.

Selección del caso objeto de estudio

Como se ha señalado anteriormente, el presente trabajo se centra en el estudio del papel jugado por el Instituto Valenciano de la Juventud (IVAJ) en el ámbito de la Comunidad Autónoma Valenciana, a través de su programa de promoción de iniciativas empresariales creadas por jóvenes.

La elección del caso objeto de estudio se ha basado, en primer lugar, en la oportunidad, pues la participación de los investigadores como asesores en el proceso de valoración de los proyectos empresariales, en el seguimiento de las empresas creadas y en el propio proceso de gestión del programa específico de ayudas financieras a jóvenes emprendedores, ha puesto a su disposición una gran cantidad de información, tanto de fuentes primarias como secundarias, facilitando “la requerida triangulación, entre otros, por Denzin (1984), Stake (1995) y Yin (1989, 1993). En segundo lugar, el programa resultaba de especial interés por su duración, por la cantidad de medidas complementarias desplegadas, por la dotación económica asignada a la ejecución de las mismas y por el grado de compromiso político con el programa.

Para el estudio del caso, se contó con la información procedente de las memorias de actividad del IVAJ desde 1990 a 2007 y de las memorias anuales de ejecución de programa de ayudas financieras, lo cual incluye documentos sobre los distintos servicios y actividades del IVAJ orientados a la creación de empresas por jóvenes emprendedores, expedientes de solicitud de subvención tramitados entre 2000 y 2008, e información obtenida por medio de entrevistas periódicas y dinámicas de grupo, fundamentalmente con el personal del Servicio de Gestión y Planificación de Programas del IVAJ. Cabe destacar que el personal del IVAJ se ha mostrado siempre dispuesto a colaborar con el equipo de investigadores en el marco de una relación de confianza basada en el beneficio mutuo. Además de lo

anterior, se ha iniciado un programa de entrevistas con una muestra de emprendedores de éxito que accedieron al programa de ayudas y se está llevando a cabo un seguimiento mediante cuestionario a los tres años y a los seis años de la solicitud de ayudas financieras, es decir, cuando las empresas llevan entre tres y cuatro años y entre seis y siete años de funcionamiento.

4. EL IVAJ Y LA PROMOCIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

El Instituto Valenciano de la Juventud (IVAJ), creado en 1989, está adscrito a la Consejería de Bienestar. Como entidad de derecho público, ha tratado de llevar a cabo una acción integral orientada a la solución de los problemas que dificultan la plena integración social de los jóvenes a la sociedad. Entre las distintas áreas de actuación del IVAJ (promoción sociocultural, actividades de tiempo libre, intercambios internacionales, lucha contra las drogodependencias, ayuda a la adquisición de vivienda, formación, etc.), cabe destacar la relevancia de las actuaciones que está llevando a cabo en el área del empleo, principal problema para la mayoría de los jóvenes, tanto desde la vertiente de inserción laboral como desde la del fomento del autoempleo por la vía de la creación de empresas.

Por lo que respecta a la promoción de la actividad emprendedora, el IVAJ ha mantenido dos programas fundamentales, el programa de creación de empresas jóvenes, que comenzó a finales del año 1990, y el programa de ayudas financieras a jóvenes emprendedores, que tuvo su inicio en el año 1995. El primero de ellos actúa fundamentalmente en los siguientes frentes:

- **Asesoramiento:** análisis de viabilidad, orientación en marketing, finanzas y recursos humanos, asesoramiento jurídico sobre formas de empresa y trámites de constitución, e información sobre fuentes de financiación y subvenciones.
- **Seguimiento:** contacto permanente con el emprendedor para resolver dudas de carácter jurídico o económico.
- **Tramitación:** de la documentación fiscal, laboral y contable, durante el primer año de funcionamiento.
- **Formación:** seminarios y cursos específicos de interés para emprendedores (marketing, contabilidad y finanzas, etc.).
- **Creación de una red de contactos:** con otros emprendedores para intercambiar experiencias, información, etc.

El programa de ayudas financieras, que será objeto de atención prioritaria en el presente trabajo, ofrece cada año la posibilidad de acceder a subvenciones a fondo perdido, a todos aquellos jóvenes emprendedores valencianos que hayan puesto en marcha una iniciativa empresarial durante el año natural al que va referida la Orden de la Consejería de Bienestar Social, a través de la cual cada año se convoca el concurso público para la concesión de ayudas a jóvenes emprendedores.

4.1. El programa de ayudas financieras a jóvenes emprendedores y su evolución en el periodo 2001-2008

El programa del IVAJ de ayudas financieras a jóvenes emprendedores de la Comunidad Valenciana,

ha venido ofreciendo cada año la posibilidad de acceder a subvenciones a fondo perdido, con una cuantía máxima por solicitante de 18.000 euros a todos aquellos jóvenes con una edad máxima de 30 años (35 a partir de la Orden de 6 de febrero de 2008 dirigida a empresas creadas en 2007) que hubieran puesto en marcha una iniciativa empresarial durante el año natural al que va referida la Orden que convoca el concurso público, siempre que cumpliesen una serie de requisitos marcados en la misma.

Las cuantías a percibir vienen moduladas en función de las disponibilidades presupuestarias y la calidad de los proyectos presentados. Hasta la Orden de 28 de marzo de 2006 (para empresas creadas en 2005) las ayudas iban destinadas a cubrir gastos de puesta en marcha y equipamiento, pero a partir de la Orden de 19 de diciembre de 2006 (para empresas

creadas en 2006) ya sólo se destinan a cubrir gastos de equipamiento.

En la Tabla 1 se puede observar la evolución del número de solicitudes de ayudas financieras, el número de solicitudes aceptadas a evaluación, el número de solicitudes rechazadas por no cumplir con los requisitos de la convocatoria y, finalmente, el número de empresas que recibieron dichas ayudas.

En la Tabla 1 se pueden distinguir claramente dos periodos, en lo que respecta a la evolución del número de solicitudes de ayudas a jóvenes emprendedores. Una primera fase, que se prolonga hasta el año 2005, de crecimiento acelerado que viene seguida de una reducción considerable en 2006 y una cierta estabilización en 2007 y 2008. El incremento interanual en el número de solicitudes de los primeros años supera con creces el incremento interanual en el número

Tabla 1. Evolución del número de empresas en el periodo 2001-2008

Empresas	2001 (2000)	2002 (2001)	2003 (2002)	2004 (2003)	2005 (2004)	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)	Total
Solicitantes	464 (100)	617 (133)	785 (169)	967 (208)	1.097 (236)	787 (170)	786 (169)	715 (154)	6.218
Aceptadas (evaluadas)	357 (100)	462 (129)	639 (179)	721 (202)	769 (215)	559 (157)	553 (155)	462 (129)	4.522
Rechazadas (no evaluadas)	107 (100)	155 (145)	146 (136)	246 (230)	325 (304)	228 (213)	233 (218)	253 (236)	1.693
Subvencionadas	357 (100)	462 (129)	585 (164)	307 (86)	425 (119)	325 (91)	317 (89)	365 (102)	3.144
Puntuación mínima*	0	0	10	30	35	35	35	35	

* Puntuación mínima requerida para tener derecho a subvención

Notas:

Las empresas se identifican por el año en que se adjudica la ayuda y, entre paréntesis, el año de creación de la empresa.

Los datos entre paréntesis reflejan la evolución del número de empresas tomando como índice 100 los datos del año 2001(2000)

Fuente: Elaborado a partir de la información generada en el proceso de evaluación

de empresas creadas en dicho periodo. Según datos del DIRCE³, entre 2000 y 2008 el porcentaje de altas sobre el total de empresas ha estado por encima del 11% anual en cada uno de estos ejercicios, sin que se hayan presentado saltos importantes en el número de dichas altas.

Cabe señalar que dicho incremento en el número de solicitudes se debió, además de al esfuerzo en comunicación y la multiplicación de las medidas de apoyo a la creación de empresas desarrollado por parte del IVAJ, al papel de determinados agentes sociales. Entre estos últimos destaca el papel desempeñado por las pequeñas asesorías y consultorías que vieron en el programa la oportunidad de abrir una nueva línea de negocio, ofreciendo a sus clientes, previo pago, la tramitación de la solicitud.

Ello ha tenido, en algunos casos, un efecto perverso, pues algunos de estos agentes se han convertido en “especialistas” en la presentación masiva de solicitudes de ayuda por cuenta de sus clientes lo que, lamentablemente, no ha redundado en una mejora significativa de la calidad de las mismas. Por el contrario, ha eliminado en gran parte el *efecto aprendizaje* que podía suponer para los emprendedores y ha aumentado significativamente la “picaresca” a la hora de tratar de percibir subvenciones a base de cambiar la forma jurídica de la empresa incluyendo entre los promotores a jóvenes emprendedores que, en muchos casos, poco tenían que ver con el negocio al margen de las relaciones de paren-

tesco que les unían a los verdaderos empresarios.

En la medida en que el presupuesto del programa no crecía ni remotamente al mismo ritmo que el número de solicitudes, y teniendo en cuenta la escasa calidad y viabilidad de una proporción considerable de los proyectos presentados, se procedió a modificar algunos de los criterios de evaluación, cambiar el peso relativo de algunos de ellos y establecer una puntuación mínima, que ha ido aumentando a lo largo del tiempo, para tratar de conseguir que fueran subvencionados los mejores proyectos y que las cantidades percibidas fuesen mínimamente significativas.

4.2. El papel desempeñado por la Universidad de Valencia

En virtud de los sucesivos convenios firmados entre la Universidad de Valencia y el IVAJ, un grupo de cinco investigadores del departamento de dirección de empresas ha colaborado de manera continuada con el personal del IVAJ en la gestión del programa de ayudas a empresas creadas por jóvenes en la Comunidad Valenciana, desde la convocatoria del año 2000 (Orden de 31 de julio) hasta la actualidad. La colaboración se ha centrado, en primer lugar, en el proceso de evaluación de los proyectos presentados por jóvenes emprendedores relativos a empresas con menos de un año de antigüedad (empresas nacientes) que optaban a la subvención. En segundo lugar, desde la convocatoria de 2004(2003)⁴ el equipo de investigado-

3 Disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37/p201&file=inebase&L=0>

4 Cada vez que se hace referencia a una convocatoria, se pone en primer lugar el año en que se resolvió la convocatoria de las ayudas y, entre paréntesis, el año en que fueron creadas las empresas que optaron a las mismas.

res se ha ocupado, en colaboración con el personal del Servicio de Gestión y Planificación de Programas del IVAJ, de la elaboración de sucesivos modelos de memorias normalizadas de la actividad.

Dichos modelos debían cumplir la función de orientar al joven emprendedor a la hora de presentar la información mínima que un proyecto empresarial debería recoger para permitir una evaluación rigurosa de la calidad del mismo. Se pretendía, asimismo, que dicha memoria facilitase la labor de los asesores del IVAJ y sirviese como elemento de formación del emprendedor en la medida en que, con un lenguaje acorde con el nivel académico del perfil mayoritario de joven emprendedor, ponía el acento en todos aquellos aspectos fundamentales que, desde la óptica de la gestión profesionalizada de una pyme, deberían ser tenidos en cuenta.

En tercer lugar y constitutivo de la función más relevante desde la perspectiva del investigador, la colaboración ha supuesto llevar a cabo el análisis y seguimiento de las empresas creadas que fueron objeto de evaluación (no sólo de subvención) en sus diferentes convocatorias. El análisis detallado y el seguimiento de los proyectos han permitido, en primer lugar, identificar ciertos comportamientos oportunistas que acababan desviando fondos hacia empresas que no reunían el perfil que estaba en la intención de la norma cuando se puso en marcha el plan, y adoptar las medidas necesarias para reducir el impacto de los mismos. En segundo lugar, dicho seguimiento está permitiendo identificar perfiles de empresas y/o emprendedores que

presentan mayores índices de supervivencia, que generan más empleo y que realizan una labor social, conforme a las prioridades señaladas por el IVAJ en relación con este tipo de ayudas.

Por lo que respecta a la valoración de las memorias, esta se ha llevado a cabo utilizando un baremo definido en la propia orden y que ha ido sufriendo, como se comentó anteriormente, ciertas modificaciones a lo largo del tiempo, además de algunos cambios en su peso relativo sin que estos hayan afectado su estructura básica. Los diferentes ítemes a evaluar se pueden agrupar en cinco bloques:

1. **Condiciones y requisitos del promotor y la inversión (CRPI):** valora la formación y experiencia de los promotores, así como el porcentaje del capital en manos de los promotores menores de 30 años (35 en 2008) y la especificidad de las inversiones realizadas. Este bloque trata, en cierto modo, de garantizar que las ayudas van a quienes tienen que ir y priman los promotores más preparados.
2. **Área de interés social (AIS):** valora la cantidad y calidad del empleo creado, con especial consideración de los contratados menores y con algún tipo de minusvalía o dificultad para la integración laboral y el hecho de que la empresa se dedique a actividades que promuevan la igualdad de oportunidades (integración), la mejora del medio ambiente, la innovación tecnológica, la innovación organizativa, la educación y formación para la integración o la cooperación empresarial. Al valorar estos aspectos se pretende pri-

mar el emprendimiento social que, como señalan Guzmán y Trujillo (2008), no implica necesariamente la ausencia de ánimo de lucro.

3. **Viabilidad económica (VEC):** valora el análisis y situación de la competencia, las capacidades internas de la empresa, los objetivos planteados y el tipo de ventajas competitivas que trata de explotar, fundamentalmente desde la lógica de la coherencia.
4. **Viabilidad financiera (FIN):** valora las fórmulas de financiación empleadas, el nivel de endeudamiento, su capacidad de generación de fondos y, en general, el estado de cuentas y sus proyecciones en un futuro.
5. **Viabilidad organizativa (VORG):** valora las prácticas realizadas y previstas en relación con las distintas funciones de la empresa, aprovisionamiento, producción, distribución, marketing y recursos humanos.

El proceso de valoración es llevado a cabo por los investigadores en el marco del convenio de colaboración con el IVAJ. Para evitar posibles sesgos del evaluador y aumentar la fiabilidad de las valoraciones, se ha procedido a seleccionar una pequeña muestra de empresas que ha sido valorada sucesivamente por los distintos evaluadores cada vez que se modificaba algún aspecto del baremo. A continuación, se analizan las discrepancias encontradas, se resuelven dudas y se precisan los criterios a utilizar en la evaluación. Posteriormente el proceso de introducción de datos realizado por el IVAJ permite detectar y corregir situaciones anómalas antes que se

asignen las subvenciones a percibir.

4.3. Revisión del proceso de evaluación y seguimiento

El proceso de análisis, seguimiento y evaluación del programa de ayudas a corto y a largo plazo, se ha basado fundamentalmente en las siguientes actuaciones, llevadas a cabo en coordinación y con la colaboración del personal del IVAJ:

1. Análisis, revisión y discusión de los casos atípicos, en especial de aquellos que no reunían realmente las características que estaban en el espíritu de la ley al definir la población objetivo y el modelo de las ayudas.
2. Identificación de las principales dificultades que encuentra el emprendedor a la hora de elaborar un proyecto de empresa viable, de cara al futuro.
3. Seguimiento de la evolución de la distribución de las puntuaciones asignadas a los proyectos presentados en diferentes ejercicios.
4. Análisis de supervivencia a 31 de diciembre del tercer año posterior al inicio de la actividad, momento en que las empresas creadas contarían con más de tres y menos de cuatro años de antigüedad.
5. Análisis de supervivencia a 31 de diciembre del sexto año posterior al inicio de la actividad, momento en que las empresas creadas contarían con más de seis y menos de siete años de antigüedad. Tanto en este caso como en el anterior, se han utilizado datos de las Cámaras de Comercio y, en caso de duda, el contacto telefónico directo con el empresario/a.

6. También a los tres y seis años se ha cumplimentado un cuestionario telefónico para conseguir información de una muestra de empresas, fundamentalmente sobre crecimiento en empleo, inversión y ventas y sobre la evolución de los resultados obtenidos. Se preguntaba además sobre las altas y bajas de los socios promotores y los posibles cambios de personalidad jurídica y actividad.

Evidentemente se trata de un proceso en marcha por lo que el análisis comparativo de las tasas de supervivencia y de la evolución en cuanto a crecimiento y rentabilidad, todavía no puede llevarse a cabo más que de forma parcial. No obstante, en la medida en que desde su inicio la colaboración de los investigadores con el IVAJ se planteó como un proyecto de investigación de largo recorrido, en el futuro se espera llevar a cabo de manera satisfactoria el análisis de estas variables y su relación con las características del emprendedor y de su proyecto empresarial. En todo caso, sobre la base del programa de seguimiento que se acaba de especificar y teniendo siempre en cuenta las recomendaciones de los expertos en materia de ayudas públicas a la creación de empresas, el programa del IVAJ se ha ido convirtiendo en un extraordinario laboratorio que está permitiendo identificar el efecto de los cambios introducidos en el mismo sobre sus resultados.

A este respecto la hipótesis que subyace al presente trabajo es que los cambios introducidos en el programa de ayudas financieras y en todos los demás instrumentos de apoyo a emprendedores puestos en marcha por

el IVAJ, para conseguir ofrecer paulatinamente un programa integrado capaz de atender, formar, guiar y asesorar a los jóvenes emprendedores desde la elaboración del estudio previo de viabilidad, pasando por la propia constitución de la empresa y siguiendo con la ayuda financiera, el asesoramiento y la formación posteriores al inicio de la actividad, habían de tener un efecto significativo en la calidad de los proyectos de viabilidad presentados en las solicitudes de subvención y en los niveles de supervivencia, crecimiento y resultados de las empresas creadas.

Entre los hitos o cambios más destacados, dentro de un proceso de reflexión y mejora continua de los programas del IVAJ cabe mencionar:

- La adaptación paulatina de los criterios de evaluación, vinculada fundamentalmente a la mejora en el perfil de los emprendedores subvencionados.
- La introducción de la memoria normalizada de presentación del proyecto de empresa en el ejercicio 2004(2003), mejorada y adaptada con posterioridad en dos ocasiones 2006(2005) y 2008(2007) a las necesidades y capacidades de la mayoría de los jóvenes empresarios. Hasta ese momento cada emprendedor presentaba la información del modo que consideraba oportuno, eso sí, conociendo de antemano los criterios que iban a ser utilizados para su valoración.
- La mejora constante en los procesos de información, asesoramiento y formación del IVAJ, sobre todo a partir de la introducción de la memoria normalizada.

En el apartado siguiente se analizarán los resultados obtenidos tras revisar la evolución de las valoraciones de los proyectos presentados a lo largo del periodo analizado (2001-2008).

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En un análisis preliminar se revisó la evolución de las puntuaciones de

los proyectos de empresa, homogeneizadas al valor que hubieran tenido si se hubiese aplicado en todos los ejercicios el baremo utilizado en los ejercicios 2007(2006) y 2008(2007).

Como se puede constatar en las Tablas 2 y 3, la evolución de las puntuaciones promedio en los bloques de puntuación definidos en el apartado

Tabla 2. Evolución de la puntuación media en los criterios de valoración y puntuación media total en el periodo 2001-2008, considerando todas las empresas evaluadas

Año	Empresas Evaluadas	Media CRPI s/18	Media AIS s/25	Media VEC s/17	Media VFIN s/20	Media VORG s/20	Media TOTAL s/100
2001(2000)	357	9,30	1,41	5,32	6,57	5,68	29,30
2002(2001)	462	11,28	2,18	5,62	7,43	5,34	32,84
2003(2002)	639	11,16	2,01	4,81	5,73	4,40	29,11
2004(2003)	721	11,68	2,07	5,74	6,33	5,14	30,97
2005(2004)	770	11,54	2,67	6,23	7,51	9,17	37,13
2006(2005)	560	12,44	2,66	6,88	5,84	9,54	37,36
2007(2006)	553	12,26	2,78	7,09	7,16	9,13	38,44
2008(2007)	462	12,31	3,18	9,35	8,87	12,64	46,35
Total	4524	11,77	2,41	6,32	6,88	7,58	35,09

Fuente: Elaborado a partir de la información generada en el proceso de evaluación

Tabla 3. Evolución de la puntuación media en los criterios de valoración y puntuación media total en el periodo 2001-2008 considerando sólo las empresas subvencionadas

Año	Empresas Evaluadas	Media CRPI s/18	Media AIS s/25	Media VEC s/17	Media VFIN s/20	Media VORG s/20	Media TOTAL s/100
2001(2000)	357	9,30	1,41	5,32	6,57	5,68	29,30
2002(2001)	462	11,28	2,18	5,62	7,43	5,34	32,84
2003(2002)	585	11,61	2,20	5,23	6,23	4,75	29,11
2004(2003)	307	12,91	2,79	8,09	9,97	8,15	30,97
2005(2004)	425	12,57	3,12	8,74	10,92	11,91	37,13
2006(2005)	325	13,28	2,97	9,14	8,23	12,08	37,36
2007(2006)	317	13,13	3,21	9,51	9,75	11,71	38,44
2008(2007)	366	12,71	3,50	10,85	9,88	14,28	46,35
Total	3144	12,27	2,62	7,54	8,43	8,81	35,09

Fuente: Elaborado a partir de la información generada en el proceso de evaluación

4.2 ha sido positiva, con contadas excepciones, a lo largo de los diferentes ejercicios evaluados. La variable que presenta una evolución menos favorable es la referida a la viabilidad financiera del proyecto (VFIN). Si bien se han llevado a cabo esfuerzos importantes en esta área, sigue siendo el punto débil de un gran número de proyectos. Ello, por un lado, indica la necesidad de incrementar los esfuerzos en asesoramiento y formación en los aspectos financieros y, por otro, es fiel reflejo de uno de los principales problemas de las pequeñas empresas, sobre todo al inicio de su actividad, el de la obtención de una financiación adecuada tanto en términos cuantitativos como de coste de capital. La gran mayoría de estas empresas nacen sin una sólida base financiera lo que hace aún más necesarias y valiosas el tipo de ayudas analizadas en este documento.

Evidentemente, la evolución de las variables de puntuación es mejor cuando se consideran exclusivamente las empresas subvencionadas puesto que en su proceso de selección se han descartado los proyectos peor evaluados, aumentando además el nivel de exigencia, sobre todo a partir de los ejercicios 2004(2003) y 2005(2004) como se apreció en la Tabla 1. No obstante, parece especialmente relevante que la evolución sea positiva en términos generales, considerando todas las empresas evaluadas, no sólo las mejores, más aún teniendo en cuenta que la avalancha de solicitudes recibidas, fundamentalmente en los ejercicios 2004(2003) y 2005(2004), atrajo a emprendedores poco prospectivos y formados, en muchos casos, de la mano de sus asesores externos.

Para analizar si las diferencias de medias entre las puntuaciones totales y parciales entre los grupos formados por las empresas evaluadas o subvencionadas en los diferentes ejercicios eran realmente significativas, se utiliza el test F, el cual indicó en qué variables de puntuación diferían significativamente los distintos ejercicios considerados. También se realizaron pruebas *post hoc* para determinar en qué ejercicios concretamente diferían estas puntuaciones significativamente entre sí.

Por lo que respecta a las condiciones de aplicabilidad ANOVA (Hair, Anderson, Tatham y Black, 2001; Pardo y Ruiz, 2002; Tejedor, 1999), cabe señalar que los resultados del Test de Levene indicaron que se podía rechazar la hipótesis de igualdad de varianzas. Al no cumplirse por tanto el supuesto de homoscedasticidad, se optó por utilizar dos soluciones alternativas. Llevar a cabo, por un lado, una transformación logarítmica de los datos, lo que hizo que sí se cumpliera la hipótesis de igualdad de varianzas, aplicar el test F y el test de Tukey para las comparaciones *post hoc*. Por otro lado, utilizar los estadísticos robustos de Brown-Forsythe en lugar del estadístico F, y el de Games-Howell para las comparaciones *post hoc*. Por lo que respecta a la hipótesis de normalidad, si bien algunos autores consideran que la no normalidad de la variable independiente afecta de forma importante al estadístico F, se verificó el supuesto utilizando los gráficos q-q, observando que los datos cumplían adecuadamente dicha hipótesis tras la transformación logarítmica lograda.

Los análisis anteriores fueron realizados, en primer lugar, con los

datos de todas las empresas de la muestra, es decir, el total de empresas evaluadas en los distintos ejercicios. A continuación, se reiteró el procedimiento considerando sólo las empresas que obtuvieron algún tipo de ayuda económica, pues a partir del ejercicio 2003(2002) se empezaron a establecer puntuaciones mínimas para acceder a dichas ayudas. Tanto para la población completa, como para el subconjunto de empresas subvencionadas, los resultados del ANOVA indicaron que existían diferencias significativas para un nivel de significación de 0,01 en todas las variables de puntuación, tanto las totales como las parciales, entre los

grupos formados por las empresas que solicitaron subvenciones en los distintos ejercicios considerados.

Los resultados de las pruebas *post hoc*, exigen una interpretación más detallada. Partiendo de la hipótesis general, debían existir diferencias significativas que marcaran una tendencia creciente en las puntuaciones a lo largo de los años. Sobre todo debía existir una diferencia más clara entre los resultados de los primeros ejercicios y los ejercicios posteriores a 2004(2003), periodo en que se introduce la memoria normalizada y se comienza a mejorar sustancialmente el proceso de asesoramiento. En las Tablas 4 y 5 puede observarse un re-

Tabla 4. Resultado análisis post hoc de la variable Puntuación Total para todas las empresas evaluadas

	2001 (2000)	2002 (2001)	2003 (2002)	2004 (2003)	2005 (2004)	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)
2001(2000)		NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI
2002(2001)			SI	NO	SI	SI	SI	SI
2003(2002)				NO	SI	SI	SI	SI
2004(2003)					SI	SI	SI	SI
2005(2004)						NO	NO	SI
2006(2005)							NO	SI
2007(2006)								SI
2008(2007)								

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Resultado análisis post hoc de la variable Puntuación Total sólo para las empresas subvencionadas

	2001 (2000)	2002 (2001)	2003 (2002)	2004 (2003)	2005 (2004)	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)
2001(2000)		NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI
2002(2001)			NO	SI	SI	SI	SI	SI
2003(2002)				SI	SI	SI	SI	SI
2004(2003)					SI	SI	SI	SI
2005(2004)						NO	NO	SI
2006(2005)							NO	SI
2007(2006)								SI
2008(2007)								

Fuente: Elaboración propia

sumen de los resultados de las pruebas *post hoc* para las puntuaciones totales. En las tablas se han sombreado aquellas situaciones en que las diferencias entre grupos (ejercicios en este caso) no han resultado significativas, para un nivel de significación de 0,01 y sin sombrear se han dejado aquellas otras situaciones en que las diferencias sí resultaron significativas.

Como se puede observar, tanto cuando se consideran todas las empresas evaluadas como con mayor motivo cuando sólo se consideran las empresas subvencionadas, las diferencias son casi siempre significativas y en el sentido esperado, es decir, en el de un incremento de la calidad de los proyectos evaluados. Además, las diferencias no significativas se dan fundamentalmente en los dos bloques de años considerados.

No obstante cabe señalar que los resultados del periodo de mayor introducción de mejoras 2004(2003) no difieren significativamente de los resultados obtenidos en los ejercicios previos. Ello es relativamente razonable, en la medida en que la introducción de los cambios propuestos, se llevó a cabo con escasa antelación al momento de inicio de la presentación de solicitudes y exigía un periodo de aprendizaje y adaptación por parte del personal del IVAJ, así como tiempo para que la información y las medidas llegasen a los propios jóvenes emprendedores.

También fueron analizadas las diferencias existentes entre los distintos ejercicios en los diversos bloques de

puntuación.⁵ Los resultados relativos no son tan claros, sobre todo en el caso de las condiciones y requisitos del emprendedor y en lo que respecta a la viabilidad financiera. En el primer caso se puede explicar, al menos parcialmente, por el hecho de que los principales cambios que afectaron al citado bloque se introdujeron con mayor antelación a partir del ejercicio 2002(2001), en el que se establecen mínimos de participación de los promotores jóvenes en el capital de la empresa constituida y se comienza a valorar el grado de especificidad de las inversiones realizadas. Por lo que respecta a la viabilidad financiera, como se comentó con anterioridad, sigue constituyendo el principal caballo de batalla del proyecto y exige actuaciones en dos sentidos: mejorar la formación y asesoramiento en la materia y ampliar los mecanismos y facilidades de acceso a fuentes de financiación preferenciales.

Por último, en relación con la evolución de los comportamientos oportunistas, cabe significar que, si bien no se pueden ofrecer estadísticas demasiado precisas, pues supone una cuestión de difícil evaluación, tanto de los datos parciales obtenidos como de las valoraciones realizadas por el personal investigador y los técnicos del IVAJ, se detecta que las medidas adoptadas han conseguido reducir significativamente este tipo de conductas (en torno a un 50%). No obstante, queda una asignatura pendiente, la que deriva de aceptar *de facto* como empresas de nueva creación a las que no son más que una

5 Las tablas de resultados no han sido incluidas por economía de espacio pero pueden obtenerse contactando a los autores.

transformación jurídica de empresas preexistentes, problema que sólo se ha podido atajar parcialmente pero que, en todo caso, supone un porcentaje pequeño de empresas.

6. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS DE INVESTIGACIÓN FUTURA

Los resultados obtenidos permiten concluir, en primer lugar, que los procesos de análisis y revisión de la eficacia de los programas de ayuda a jóvenes emprendedores no sólo son necesarios, sino que pueden ayudar a mejorar de forma significativa los proyectos empresariales de los emprendedores, o mejor dicho, jóvenes empresarios. Se hace esta precisión pues a lo largo de la investigación se ha podido constatar que gran parte de los jóvenes promotores de estos proyectos son más bien empresarios por razón de necesidad o falta de oportunidades, que verdaderos emprendedores, en el sentido más estricto del término, como lo definen, entre otros, Hoy, Boulton y Carland (1984), Gartner (1990) o Shane y Venkatraman (2000).

De los resultados expuestos en el apartado anterior, se deduce que ha existido una mejora significativa en la calidad de los proyectos empresariales presentados en las diferentes convocatorias cuando se han ido introduciendo mejoras en el programa. Mejoras que han sido consecuencia directa del seguimiento y evaluación cualitativa y cuantitativa de los resultados del mismo. No obstante, cabe señalar que las mejoras efectivas en la calidad de los proyectos se han realizado con cierto retraso respecto a la introducción de los principales cambios en el programa,

seguramente debido a que exigían un periodo de aprendizaje y adaptación por parte del personal del IVAJ, así como tiempo para que la información y las medidas fueran conocidas por los propios emprendedores

Fundamentalmente se ha logrado mejorar el perfil de los promotores, al conseguir, entre otras cosas, que el número de promotores mayores de 30 años que formaban parte de las empresas con más de un promotor haya descendido drásticamente, permitiendo que las ayudas vayan realmente a los jóvenes emprendedores y que se financien inversiones específicamente relacionadas con la actividad empresarial. Estas conclusiones no derivan exclusivamente de los datos aquí analizados, sino que se extraen de las opiniones de los técnicos y responsables del servicio manifestadas en las diferentes entrevistas, dinámicas de grupo y reuniones de trabajo realizadas.

Respecto a los demás bloques de puntuación, cabe comentar que también se detectan mejoras en el área de interés social, en la viabilidad económica y en la organizativa de los proyectos. Los peores resultados se obtienen en lo que respecta a la viabilidad financiera, que continúa siendo el punto débil en términos tanto absolutos como relativos, de la mayoría de los proyectos evaluados. Las causas parecen ser, por un lado, las grandes dificultades que siguen encontrando los jóvenes empresarios a la hora de conseguir financiación y, por otro, el gran desconocimiento que muestran sobre este tipo de cuestiones. Ello parece recomendar insistir en la labor formativa y de asesoramiento en cuestiones financieras y

el mantenimiento y ampliación de las ayudas financieras a la creación de empresas.

Cabe destacar especialmente, que los resultados obtenidos parecen confirmar que la mejora en el nivel e integración de los diferentes instrumentos y medidas de fomento de la creación de empresas, y la mayor adaptación de las mismas a las necesidades y especiales características de los emprendedores potenciales a los que van dirigidas, tan reclamadas en la literatura especializada, parecen ser realmente una vía para alcanzar una mayor eficacia de las iniciativas públicas.

En todo caso, la validación real del proceso de mejora de este programa de ayudas a jóvenes emprendedores, sólo puede venir de la mano del contraste con los resultados de las empresas a medio y largo plazo. Por ello se hace necesario continuar este proceso ya iniciado, de analizar los resultados de las empresas estudiadas en términos de supervivencia, empleo y rentabilidad, controlando las variaciones en los ciclos económicos. Actualmente se cuenta con sólo una parte de los datos que, en virtud de la realización de análisis preliminares, parecen alentadores aunque no concluyentes. En el futuro se pretende seguir avanzando en esta línea tratando de identificar perfiles de emprendedores y proyectos de éxito.

Por lo que respecta a las limitaciones del estudio, una de las más importante radica en que no ha resultado posible, al menos por ahora, conocer el detalle de los diferentes servicios del IVAJ de los que ha hecho uso cada emprendedor, lo que permitiría

refinar mucho el análisis realizado a la hora de valorar el impacto real de los instrumentos del IVAJ puestos a disposición de los jóvenes emprendedores.

En segundo lugar, cabe señalar que la homogeneización de las puntuaciones, al margen de la enorme cantidad de trabajo que ha supuesto, puede contener ligeras desviaciones, sobre todo respecto al primero de los ejercicios considerados 2001(2000) y al bloque de condiciones y requisitos de los promotores y la inversión, puesto que la información de los expedientes no siempre permitía valorar con total solvencia algunos de los criterios del citado bloque, conforme a los criterios del ejercicio 2008 (2007).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acs, Z.J., Arenius, P., Hay, M. y Minniti, M. (2005). *2004 Global Entrepreneurship Monitor*. London, U.K. y Babson Park, MA: London School y Babson College.
2. Armington, C. y Acs, Z.J. (2002). The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*, 36, 33-45.
3. Audretsch, D. y Thurik, A. R. (2001). What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
4. Birch, D. (1979). *The job generation process*. Cambridge, MA: Mass.
5. Birch, D. (1987). *The job creation in America*. New York, NY: The Free Press.
6. Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1, 107-117.

7. Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. y Carland, J.A.C. (1984). Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners: A Conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.
8. Carree, M., Van Stel, A., Thurik, A. y Wenekers, A. (2002). Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996. *Small Business Economics*, 19(3), 271-290.
9. Coduras, A. (2006). La motivación para emprender en España. *Ekonómia: Revista vasca de economía*, 62, 12-39.
10. Davidsson, P. y Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new form formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18, 179-199.
11. Davidsson, P. y Wiklund, J. (2001). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, 81-99.
12. Davis, S., Haltwanger, J. y Schuh, S. (1994). Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts. *Small Business Economics*, 29(3), 13-21.
13. Davis, S., Haltwanger, J. y Schuh, S. (1996). *Job creation and destruction*. Cambridge, MA: MIT Press.
14. De la Vega, I., Coduras, A., Cruz, C. y Justo, R. (2009). *Informe Ejecutivo del Global Entrepreneurship España 2008*. Disponible en: <http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=869>
15. Denzin, N. (1984). *The research act*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
16. Díaz, M. (2003). *La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional*. Tesis Doctoral. Universidad de Extremadura, España. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaites?codigo=1282>
17. DIRCE. (s.f.). *Resúmenes estadísticos de altas, bajas y permanencia de empresas en España años 2001-2008*. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37/p201&file=inebase&L=0>
18. Dirección General de la Empresa. Comisión Europea. (2000). *Apoyo a la creación de empresas. Guía de buenas prácticas para las organizaciones de apoyo a las empresas*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas
19. Dirección General de la Empresa. Comisión Europea. (2002). *Apoyo a la creación de empresas. Guía de buenas prácticas para las organizaciones de apoyo a las empresas*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas
20. García, D. (dirección), Aragón, A., Bastida, F., Calvo, A., Casani, F., Gallego, A.M., et al. (2002). *Factores determinantes de la eficiencia y rentabilidad de las pyme en España*. Madrid, España: AECA.
21. Gartner, W. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.
22. Grunow, D. (1995). The research design in organization studies: Problems and prospects. *Organization Science*, 6(1), 93-103
23. Guzmán, A. y Trujillo, M.A. (2008). *Emprendimiento social - Revisión*

- de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125. Disponible en: http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/1854/1/5Emprendimiento_social.pdf
24. Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. y Black, W.C. (2001). *Análisis multivariante* (5a ed.). Madrid, España: Prentice Hall.
 25. Hartley, J. (1994). Case Studies in Organizational Research. En Cassel, C. y Symon, G. (Eds.), *Qualitative Methods in Organizational Research: a Practical Guide* (pp. 208-229). London: Sage.
 26. Jenssen, J.I. y Havnes, P.A. (2002). Public intervention in the entrepreneurial process. A study based on three Norwegian cases. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(3), 173-187.
 27. Johnson, P. (2004). Differences in Regional Firm Formation Rates: A Decomposition Analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(5), 431-445.
 28. Mazzarol, T., Volery, T., Doss, N. y Thein, V. (1999). Factors influencing small business start-ups. A comparison with previous research. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 5(2), 48-63.
 29. Minniti, M., Bygrave, W. D. y Autio, E. (2006). *GEM, Global Entrepreneurship Monitor, 2005 Executive Report*. London, U.K. y Babson Park, MA: London, UK y Babson College.
 30. Moriano, J. A. (2005). *El perfil psicosocial del emprendedor*. Madrid, España: CES, Colección Estudios.
 31. North, D.C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
 32. North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
 33. North, D.C. (2005). *Understanding the process of economic change*. New Jersey, NJ: Princeton University Press.
 34. Pardo, A. y Ruiz, M.A. (2002). *SPSS 11, Guía para el análisis de datos*. Madrid, España: McGraw-Hill.
 35. Roca, O. y Sala, H. (2005). Producción, empleo y eficiencia productiva de la empresa española. Una radiografía a partir de SABE. *Boletín Económico del ICE*, 2857, 21-38.
 36. Ruano, S. (2001). Pyme y grandes empresas: Características diferenciales frente a la creación y destrucción de empleo. *Papeles de Economía Española*, 89-90, 364 – 384.
 37. Shane, S. y Venkataramn, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 26(1), 13-17.
 38. Stake, R. E. (1995). *The Art of Case Study Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
 39. Storey, D.J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Londres, UK: Routledge.
 40. Storey, D.J. (2000). Six steps to heaven: evaluating the impact of public policies to support small business in developed countries. En D. Sexton y H. Landstrom (Eds.), *Handbook of entrepreneur-*

ship (176-193). Oxford: Oxford Blackwell.

41. Tejedor, F.J. (1999). *Análisis de varianza*. Madrid: La Muralla.
42. Toledano, N. y Urbano, D. (2007). Políticas de apoyo a la creación de empresas en España. Un estudio de casos. *Boletín Económico del ICE*, 2905, 33-46.
43. Urbano, D. (2003). *Factores condicionantes de la creación de empresas en Cataluña: Un enfoque institucional*. Tesis Doctoral no publicada. Universidad Autónoma de Barcelona, España.
44. Veciana, J.M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Economía y Dirección de Empresas*, 8(3), 11-36.
45. Veciana, J.M., Aponte, M. y Urbano, D. (2001). *Instituciones y medidas de apoyo a la creación de empresas: Un estudio comparativo entre Cataluña y Puerto Rico*. Tercer Seminario Hispano-Luso de Economía Empresarial. Organizado por la Universidad de Extremadura, Trujillo, Cáceres, España.
46. Wennekers, A. y Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.
47. White, S.B. y Reynolds, P.D. (1996). *Government programs and high growth new firms*. Frontiers of Entrepreneurship Research. Babson Collage, Wellesley, Massachusetts. Disponible en <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers96/white/>.
48. Yin, R.K. (1989). *Case Study Research. Design and Methods* (4ª Impresión). Newbury Park, CA; Sage.
49. Yin, R.K. (1993). *Applications of Case Study Research*. Newbury Park, CA: Sage.
50. Zapico, L.M., Nieto, M. y Muñoz, M.F. (2008). El coste de oportunidad como determinante del autoempleo en la Unión Europea (UE25). *Pecunia*, 6, 175-193. ☼